

# Zahlungsbedingungen als zentrale Vereinbarung in Auslandsgeschäften

## Teil 1: Grundfragen zum Einsatz von Zahlungsbedingungen



Von Rechtsanwalt Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB, Bremen

*Im Auslandsgeschäft stellt sich oft die Frage, welche Vor- und Nachteile individuell vereinbarte Zahlungsbedingungen und/oder der Einsatz von dokumentär unterlegten Formen der Zahlungsverkehrsabwicklung mit sich bringen. In einer Folge von AW-Prax-Beiträgen zur Aus- und Weiterbildung werden wichtige grundsätzliche Rechtsfragen zum Einsatz von Zahlungsbedingungen erörtert, die im Im- und Exportgeschäft eingesetzt werden können. Begonnen wird mit dem vorliegenden Beitrag, der einen ersten Gesamtüberblick über die Verwendung von Zahlungsbedingungen im Auslandsgeschäft gibt.*

### INHALT

- Einführung
- Verhandlungsposition der Vertragspartner
- Nicht-dokumentäre Zahlungsklauseln
- Dokumentäre Zahlungsklauseln
- Vereinbarung eines Zahlungsortes

### Einführung

Zahlungsbedingungen eines Außenhandelsvertrags können Schwierigkeiten bereiten. Das beginnt schon mit der Feststellung, dass eine „Zahlungsbedingung“ eigentlich kein zwingender Klauselbestandteil eines Kaufvertrages ist. Dies ergibt sich zum einen aus dem Grundsatz der Vertragsfreiheit/Parteiautonomie, wonach die Geschäftspartner in der Ausgestaltung ihres rechtswirksamen und verbindlichen (Kauf-)Vertrages freie Hand haben, solange sie die Mindestbestandteile eines Kaufvertrages (Festlegung der Vertragsparteien, des Vertragsgegenstands und des Vertragspreises) nur irgendwie geregelt haben. Hierfür bedarf es im Regelfall noch nicht einmal einer besonderen Form, so dass der Kaufvertrag auch mündlich, telefonisch, elektronisch usw. abgeschlossen werden kann.

Fehlt eine Zahlungsbedingung, weil sie weder vereinbart wurde und sich auch sonst nicht aus den Umständen des Geschäfts ergibt, gilt der Grundsatz, der sich im deutschen Recht auch aus § 271 Abs. 1 BGB entnehmen lässt: „Ist eine

Zeit für die Leistung weder bestimmt noch aus den Umständen zu entnehmen, so kann der Gläubiger die Leistung sofort verlangen, der Schuldner sie sofort bewirken.“ Das heißt in der Konsequenz: *Ohne Vereinbarung einer Zahlungsbedingung erfolgt der Leistungsaustausch zur selben Zeit (Ware gegen Geld).*

Die Vereinbarung einer Zahlungsbedingung ist daher immer dann sinnvoll, wenn

- die Bezahlung einer Warenlieferung nach bestimmten Bedingungen erfolgen soll,
- also beispielsweise als Vorkasse vor der Warenlieferung,
- oder aber erst nach Lieferung (mit Zahlungsziel),
- in bestimmter Abwicklungsform (einfache Zahlung)
- oder mittels Bankabwicklung im so genannten „dokumentären Zahlungsverkehr“,
- in einer bestimmten Währung
- und/oder an einem bestimmten Zahlungsort usw.

Zahlungsbedingungen legen also fest, unter welchen Voraussetzungen und Umständen der Kaufpreis zu entrichten ist. Dies ist auch der Ansatzpunkt für eine Mitwirkung von Kreditinstituten, die entweder beim

- *einfachen Transfer* der Zahlung,
- bei der Konvertierung von Fremdwährung im sogenannten Devisenhandel, als Kassa- oder Termingeschäft,
- im Inkasso von (Fremd-)Währungsbeträgen
- und im sogenannten Dokumentengeschäft

eingeschaltet werden können und durch entsprechende Dienstleistungen in der Abwicklung des Auslandsgeschäfts mitwirken.

Weiterer Bestandteil von Zahlungsbedingungen kann die Vereinbarung eines Zahlungsortes sein; auch die Frage, ob Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte vertraglich ausgeschlossen werden können, lässt sich mit der Zahlungsbedingung vertraglich regeln.

## Verhandlungsposition der Vertragspartner

Wie es auch bei Vereinbarung von Lieferbedingungen der Fall ist, entscheidet auch bei den Zahlungsvereinbarungen (neben eventuell vorhandenen verpflichtenden rechtlichen Vorgaben des Absende-/Empfangslandes) vor allem die Verhandlungs- und Marktposition der Vertragspartner über die schließlich vereinbarte Klausel:

- Dem Importeur ist daran gelegen, die Zahlung möglichst lange hinausschieben zu können, um möglichst kein Kapital binden oder eine kostspielige Finanzierung in Anspruch nehmen zu müssen. Außerdem kommt es ihm darauf an, erst dann zahlen zu müssen, wenn er die Ware sicher angeliefert weiß und die Kaufsache auf Qualitätsmängel hin untersucht werden konnte.
- Der Exporteur dagegen benötigt eine frühzeitige Bezahlung der Lieferung, um seinerseits keine Vorfinanzierung beanspruchen zu müssen, die Aktivseite der Bilanz entlasten zu können und – bei sofortiger Zahlung – nicht eventuell uneintreibbare Außenstände befürchten zu müssen.
- Hinzu kommt das beiderseitige Sicherheitsbedürfnis der Vertragspartner,

nach dem vermieden werden soll, dass eine Partei gleichzeitig über Ware und Geld verfügen kann.

## Nicht-dokumentäre Zahlungsklauseln

Die für den Exporteur günstigste Zahlungsvereinbarung ist die der „Vorauszahlung der Ware“ (Vorkasse), da er hier die Bezahlung der Ware schon vor der Lieferung beanspruchen kann; für den Importeur bedeutet diese Zahlungsbedingung allerdings eine Belastung, da er schon vorleisten muss, ehe der Exporteur seinerseits eine Leistung erbringt.

Häufiger ist es dagegen, die „Anzahlung“ der Ware zu vereinbaren, wobei die Höhe der Anzahlung je nach Vertrag variieren kann. Zur Sicherung des Importeurs, der eine Zahlung erbringt, ohne bisher Ware erhalten zu haben, kann eine sogenannte Anzahlungsgarantie gestellt werden, die von Seiten der Bank des Zahlungsempfängers die Rückzahlung des angezahlten Geldes sichert, sofern der Exporteur den Vertrag nicht erfüllt und auch die Anzahlung nicht mehr zurückzahlen kann.

Ein vorheriges Recht auf Untersuchung der Ware und gegebenenfalls auf Zahlungsverweigerung hat der Käufer dagegen bei der vereinbarten Zahlungsbedingung „Zahlung netto Kasse“ bzw. „Zahlung gegen offene Rechnung“. Hier ist der Käufer zur Begleichung der Kaufsumme erst innerhalb kurzer Frist nach Rechnungs- und Warenempfang verpflichtet, kann also bei etwaigen Mängeln die oben bereits beschriebenen Gewährleistungsrechte geltend machen und gegebenenfalls den Kaufpreis mindern, die Ware zurücksenden und den Vertrag wandeln.

Eine für den Käufer günstige – für den Exporteur dagegen ungünstige – Zahlungsvereinbarung ist das „offene Zahlungsziel“. Eine solche Vereinbarung, nach der der Käufer erst nach Tagen, Wochen oder sogar Monaten den Kaufpreis entrichten muss, spricht eindeutig für eine überlegene Marktposition des Käufers. Er kann es sich erlauben, letztlich zu Lasten des Verkäufers Waren abzunehmen und sie möglicherweise sofort weiterzuverkaufen, ohne dass er seinerseits schon den Kaufpreis bezahlt hat. Dem Käufer wird damit ein zinsloser Kredit durch den Verkäufer eingeräumt; ein Risiko der Nichtbezahlung lässt sich – was sich bei höheren Kaufsummen lohnt – durch eine von der Bank des

Käufers zu stellende Zahlungsgarantie mindern (sofern der Käufer sich auf diese Bedingung überhaupt einlässt). Das Zahlungsziel spielt in der deutschen Exportwirtschaft eine übergeordnete Rolle, da sich vielfach Waren leichter verkaufen lassen, wenn der Verkäufer dem Käufer einen bestimmten Zeitraum für die Begleichung der Kaufpreisforderung einräumt. Statistischen Erhebungen zufolge gilt dies insbesondere für die deutschen Liefergeschäfte im Europäischen Binnenmarkt, die fast zwei Drittel aller deutschen Exporte ausmachen und sehr häufig mit Zahlungszielen (von meist 1 bis 3 Monaten Laufzeit) unterlegt werden. Was dies für die Problematik der Forderungssicherung des Lieferanten (und auch für seine Liquidität/Forderungsabsicherung usw.) bedeutet, ist bereits vielfach in AW-Prax-Beiträgen dargestellt worden.

### Zahlungsbedingungen

Keine Vereinbarung	Wenn der Kaufvertrag keine Vereinbarung enthält, erfolgt der Leistungsaustausch Zug um Zug (Ware gegen Geld).
Einfache Bedingung	Vorkasse Zahlungsziel
Dokumentäre Bedingung	Dokumenteninkasso Dokumentenakkreditiv
Abhängigkeit der Zahlungsbedingung	Eventuell vorhandene Vorschriften des Absende-/Empfangslandes Verhandlungsposition der Vertragsparteien

## Dokumentäre Zahlungsklauseln

Wird von den Vertragsparteien eine dokumentäre Zahlungsbedingung vereinbart, dann muss in jedem Fall ein Kreditinstitut eingeschaltet werden, das mit der Abwicklung der Kaufpreiszahlung, die nur bei Vorlage und nach Prüfung von Warendokumenten erfolgen darf, befasst ist.

Wird nur ein Kreditinstitut eingeschaltet, ist dies in der Regel die Bank des Importeurs, die gegen Vorlage der im Kaufvertrag vereinbarten Exportdokumente zu Lasten des Kontos des Importeurs die Zahlung ausführt (Inkasso) oder – falls ein Dokumentenakkreditiv vereinbart wurde – dem Exporteur gegenüber ein abstraktes Zahlungsverprechen abgibt und dieses einlöst, wenn die vereinbarten

Exportdokumente inhaltlich fehlerfrei („akkreditivgerecht“) präsentiert werden.

In der Außenhandelspraxis werden überwiegend zwei Banken tätig, da zur Vereinfachung der Abwicklung auch die Bank des Exporteurs in die Dienstleistung der Weiterleitung von Dokumenten und Zahlungen eingeschaltet wird.

Die Praxis unterscheidet zwei Möglichkeiten im sogenannten „Dokumenten-geschäft“: zum einen die Vereinbarung, dass der Importeur durch seine Bank ein Dokumentenakkreditiv eröffnen lässt, zum anderen die Abwicklung in Form eines Dokumenteninkassos.

### **Dokumentenakkreditiv**

Die Zahlungsvereinbarung „Dokumente gegen Akkreditiv“ findet sich typischerweise immer dann in Außenhandelsverträgen, wenn Ex- und Importeur noch keine vertrauensvolle Geschäftsverbindung miteinander aufbauen konnten oder wenn die Länderbestimmungen von Aus- oder Einfuhrland grundsätzlich Liefergeschäfte nur auf der Basis von Dokumentenakkreditiven ratsam erscheinen lassen (z.B. bei Geschäften mit einigen Staaten Osteuropas, der dritten Welt sowie sonstigen Staaten mit niedrigem Länder-Rating).

Der Exporteur hat bei Vereinbarung des Dokumentenakkreditivs die Sicherheit, dass er bei Erfüllung der Akkreditivbedingungen durch das eigenständige („abstrakte“) Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs kein Zahlungsausfallrisiko mehr hat: die Ware wird bezahlt, wenn die vom Exporteur eingereichten Dokumente akkreditivgerecht sind. Für den Importeur bedeutet diese Zahlungsbedingung, dass seine Bank die vereinbarte Zahlung ausführt, wenn ihr die im Kaufvertrag vereinbarten Dokumente „akkreditivgerecht“ (also in Anzahl, Form und Inhalt fehlerfrei) präsentiert werden.

Das Risiko für den Importeur wird hier schon erkennbar: Geld fließt gegen Papier. Die Ware ist bis dahin noch nicht beim Importeur und folglich auch noch nicht auf Mangelfreiheit überprüfbar.

### **Dokumenteninkasso**

Ein für die Vertragspartner zwar kostengünstigeres, dafür aber mit etwas mehr Risiken behaftetes Verfahren stellt das Dokumenteninkasso dar, das in den Verfahrensformen „Kasse gegen Dokumen-

te“, „Dokumente gegen Akzept“ und gelegentlich auch „Dokumente gegen Eröffnung eines unwiderruflichen Zahlungsauftrags“ vorkommt.

Im Gegensatz zum Dokumentenakkreditiv sind für den Exporteur beim Dokumenteninkasso der Eingang der Zahlung sowie die Abnahme der Ware durch den Importeur nicht mehr sicher, da kein abstraktes Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs vorliegt. Die Vereinbarung des Dokumenteninkassos setzt somit schon ein größeres Vertrauen des Exporteurs in seinen ausländischen Vertragspartner voraus, das nun allerdings auch nicht so groß ist, dass man sich gleich auf eine nicht-dokumentäre Zahlungsbedingung einigen könnte.

Beim Dokumenteninkasso erhält der Importeur mit den über seine Bank vorgelegten Dokumenten nur den Nachweis, dass die von ihm bestellte Ware unterwegs ist. Ob die Ware aber auch in auftragsgemäßem Zustand geliefert wird, kann er bei Bezahlung der präsentierten Dokumente noch nicht wissen. Es ist bei dieser Zahlungsvereinbarung gerade das Risiko des Importeurs, dass er vorleistungspflichtig ist, also die Ware vor Bezahlung weder prüfen noch besichtigen darf.

Der Exporteur trägt beim Dokumenteninkasso das Risiko, dass der Importeur die gelieferte Ware nicht abnimmt und diese, z.B. bei leichtverderblichen Gütern, für ihn wertlos wird. Beim Verfahren „Dokumente gegen Akzept“ besteht für ihn das Risiko, dass er neben Gewährung des Zahlungsziels (bis zum Verfall des Wechsels) auch noch damit rechnen muss, dass der Wechsel nicht bezahlt wird. Wird schließlich das Verfahren „Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag“ vereinbart, dann bestehen die Probleme des sogenannten „Vertrages zugunsten Dritter“, welcher in manchen Rechtsordnungen nicht anerkannt wird, so dass im Ergebnis eine klageweise Durchsetzung eines Zahlungsanspruchs scheitern kann.

### **Vereinbarung eines Zahlungs-ortes**

Die Vereinbarung eines Zahlungsortes ist von Wichtigkeit, wenn nicht im Wege des Dokumentenakkreditivs oder Dokumenteninkassos ohnehin eine Abrede darüber getroffen worden ist, welches Kreditinstitut als Zahlstelle tätig wird und

damit eine weitere Vereinbarung eines „Zahlungsortes“ überflüssig macht.

Ist bei einer Fremdwährungsforderung ein Zahlungsort in Deutschland vereinbart, darf die gemäß § 244 BGB zugunsten des Schuldners bestehende Umrechnungsbefugnis nicht außer Acht gelassen werden. Die Festlegung des Zahlungsortes stellt sich aus der Sicht des zahlenden Käufers gleichzeitig als Festlegung des Erfüllungsortes für die Zahlung dar.

Schließlich kann auch mangels ausdrücklicher oder stillschweigender Rechtswahl die Benennung eines Zahlungsortes als Indiz für die Festlegung des Schwerpunktes des Vertragsverhältnisses angesehen werden.

## **Abo-Service für Zeitschriften und Infodienste**

### **Sie möchten**

- ein Abonnement bestellen?
- Ihre neue Adresse oder andere Änderungen durchgeben?
- gerne ein Probeheft zum Kennenlernen?

Bitte wenden Sie sich an unser Team und halten Sie Ihre Kundennummer bereit. Sie finden die Nummer oben auf Ihrem Adressticket.

Team Außenwirtschaft:



**Isa Güleriyüz**

Tel.: (02 21) 9 76 68-357  
Fax: (02 21) 9 76 68-232

E-Mail: [aussenwirtschaft@reguvis.de](mailto:aussenwirtschaft@reguvis.de)

**Reguvis**